

Rendszeres adományozói bázis kiépítése és fenntartása – minikurzus

Segédanyag a 3. tudáscsomaghoz

Miért adományoznának az emberek a ti szervezetetek számára, mi motiválná őket erre? Mi állna jól a szervezetnek, és mi lenne tőletek hiteles adományozóitok felé?

Ha inspirációt merítettél az eheti anyagokból, kezdj el beszélgetni munkatársaiddal arról, hogyan lehetne rátok szabni egy támogatási programot.

A támogatói program / rendszeres támogatók közösségének neve:

Itt több ötletet, irányt is felsorolhatsz az elnevezésre! Ezekről tovább beszélgethettek, ötletelhetek munkatársaiddal, míg meg nem találjátok a leginkább találó elnevezést.

-
-
-
-
-
-
-
-

Tűzz ki konkrét és mérhető célokat a havi adományozási programhoz!

Ha pontos célokat határozol meg, könnyebben kiderül, milyen eszközökre és stratégiákra lesz szükséged azok eléréséhez.

Néhány példa a kitűzhető célokra:

- Bővíteni szeretnénk havi adományozási programunkat úgy, hogy az év végéig 50 új rendszeres támogatónk legyen.*
- Célunk, hogy az elkövetkező hat hónapban 200 000 Ft-tal növeljük a rendszeres támogatóktól érkező bevételünket.*
- Növelni szeretnénk a havi adományok átlagos összegét min. 30%-kal, a jelenlegi 3500 Ft-ról 4500 Ft-ra.*

Ezekhez a célokhoz később is visszatérhetsz és újrafogalmazhatod őket, ha szükséges.

Mi lesz a támogatókhoz intézett felhívás központi üzenete és cselekvésre ösztönző ereje?

Milyen célok megvalósításához járulnak hozzá azok, akik támogatnak?

Például a *Greenpeace* esettanulmányában ezt olvashatod a támogatói aloldalon:

“Egyértelmű célunk van: lépésről lépésre, apránként megmenteni a világot. (...) Segítsd rendszeres adománnyal a Föld élőhelyeinek védelmét. Válaszd ki kedvenc helyedet, és védj meg te is egy darabot a bolygóból!”

Míg pl. az *Indahouse Hungary* az alábbi felhívással keresi rendszeres támogatóit:

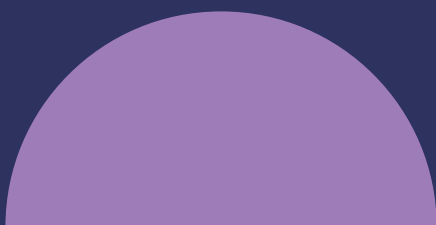
“555 rendszeres támogatót keresünk, hogy Márk mosolya mindannyiunk közös történetévé válhasson. Fogadj örökbe egy InDaHouse történetet!”

Milyen támogatási szinteket, csomagokat tudnátok kialakítani?

Természetesen ez a "keret" csak egy lehetőség, sok egyéb módon is kialakíthatjátok a saját kampányotokat, aloldalakat. A legfontosabb, hogy a szervezethez és a közösségekhez illő programot állítsatok össze.

A "Hogyan lesz meggyőző..." c. cikkben megnézheted, hogy pl. a Bátor Tábor hogyan alakította ki támogatási szintjeit.

	Támogatási szint 1 (legkisebb)	Támogatási szint 2 (köztes szintek)	Támogatási szint 3 (legnagyobb)
Elnevezés			
Támogatási összeg			
Mit támogat, mit old meg vele? (Rövid leírás)			
Mit nyer vele a támogató? / Mire lesz jogosult? / Milyen ajándékot kap, vagy előnyhöz jut?			



„Soha ne kételkedj abban, hogy egy gondolkodó, elkötelezett emberekből álló kis csoport meg tudja változtatni a világot. Valójában semmi más nem volt még erre képes.”

— Margaret Mead